

## Дайте эффективность

26.09.2018

Евгений Заздравных

**Основной годовой результат рейтинга самых прибыльных компаний Северо-Запада неожиданно позитивен: финансовые итоги крупных компаний демонстрируют восстановление экономики.**

Аналитический центр журнала «Управление бизнесом» подготовил рейтинг самых прибыльных компаний Северо-Западного федерального округа (СЗФО) по итогам 2017 года. Наше исследование помогает выявить тенденции в экономике региона и понять, какие отрасли стали точками роста. Динамика прибыли крупнейших компаний меняется быстрее, чем темпы изменения валового регионального продукта СЗФО или его регионов. Поэтому он служит своеобразным опережающим индикатором положения дел в экономике региона.



*Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости Группы ЦДС*

– Представители строительного бизнеса Северо-Запада – постоянные участники рейтинга самых прибыльных компаний региона, что позитивно характеризует состояние отрасли. При этом интересно будет посмотреть на финальные показатели работы строительных компаний по итогам текущего года, ведь именно сейчас в отрасли происходят серьезные перемены, связанные, прежде всего, с внесением поправок в ФЗ-214 и переходом к практике проектного финансирования. Это окажет серьезное влияние на рынок, обеспечив системные преобразования.

Еще одна тенденция – растущая себестоимость строительства. Происходит это не первый год, застройщики уже приспособились работать в этих условиях. У всех способы разные. В нашей практике возможность работать с конечной стоимостью проекта дает вертикальная интегрированность компаний Группы ЦДС. Когда в одной цепочке взаимодействия работают проектно-конструкторское бюро, маркетинг, служба заказчика и генподряд, это позволяет не только сформировать продукт, который будет интересен покупателям, но и оптимизировать стоимость работ без ущерба качеству строительства.

Оптимизм строителей зиждется также на доступности и развитости ипотечного кредитования, что отлично поддерживает рынок. Текущие ставки на уровне 8,5–10% – а в случае дополнительного субсидирования со стороны застройщиков и

ниже, – такого в новейшей экономике России еще не было. У потенциальных покупателей недвижимости появилась дополнительная возможность проголосовать за тот или иной проект рублем.

Чтобы оставаться привлекательным на высококонкурентном рынке жилой недвижимости и сделать так, чтобы именно за твой проект «проголосовали рублем», важно соблюдать несколько условий, основные из которых, на мой взгляд, – правильная локация проекта и его тщательная проработка с позиций запросов клиентов. Сотрудники Группы ЦДС внимательно подходят к изначальному выбору участка для девелоперского проекта, изучают территорию, оценивают возможности для развития, удобство проживания в конкретной локации. При этом не нужно забывать, что будущие жильцы готовы платить не только за местоположение дома, его архитектуру и качество строительства, но и за кастомизацию, эргономичность планировок и безопасность проживания. Поэтому тщательно проработанные проекты, адекватная стоимость недвижимости и, конечно, статус добросовестного застройщика – главные условия победы в конкурентной борьбе.

В целом для Группы ЦДС текущий год проходит в рамках ранее запланированных показателей. Цели, признаюсь, мы поставили амбициозные, и важно, что мы сейчас активно их реализуем. Запустили в черте города три проекта редевелопмента – ЦДС «Черная речка», ЦДС «Елизаровский» и ЦДС «Полюстрово». На очереди еще один. Итого у нас сейчас в портфеле 21 жилой комплекс в Петербурге и Ленобласти. Задачи, как до конца года, так и на среднесрочный период – сохранение достигнутых объемов строительства жилой недвижимости и географии предложений. При плановом росте нужно не только обеспечить устойчивость бизнеса, но и иметь определенную гибкость для принятия оперативных решений. Если макроэкономическая ситуация позволит, будем выводить на рынок дополнительные проекты. Расширяем земельный банк, активно изучаем предложения.

Портфель проектов позволяет Группе ЦДС уверенно держаться в ТОП-10 лидеров строительного рынка России, но всегда есть естественное желание укрепить свои позиции.